

河北科力汽车装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-009

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	平安基金：王诗宸 华创证券：林栖宇
时间	2025 年 11 月 13 日（星期四）15:00-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：张万武 董事、董事会秘书：张静 证券事务代表：安喜双
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 公司董事、董事会秘书张静女士就公司基本情况、行业概况、投资亮点与发展前景进行介绍。 二、互动交流 1、公司产品非常多，如何建立效率和成本控制优势？ 答：面对超 6000 种规格型号的产品，公司聚焦效率提升与成本管控核心目标，从生产、管理、研发工艺三大核心维度构建竞争优势，具体措施如下： （1）生产端：以自动化与精益化双轮驱动。一方面推进生产自动化与少人化改造，减少人工干预与操作误差，同时通过募投项目新

	建优化产线，强化规模化生产优势，摊薄单位固定成本；另一方面践行精益生产理念，借助标准动作优化、IE 分析等方法，精准调整生产节拍、精简冗余工序，提升多规格产品生产流程的衔接顺畅度。 （2）管理端：深化数字化转型与协同升级。搭建 PLM、APS、ERP、MES 等多系统深度联动体系，并与华为云计算技术有限公司达成合作，围绕数字化深化、网络化协同推进转型。通过系统部署智能制造装备、工业软件及全流程管理系统，积极探索智能化升级路径，打通研发至交付全链条数据壁垒，实现信息互通与高效协同，为多品种高效运转提供坚实支撑。 （3）研发与工艺端：从源头降本增效并提速响应。持续加大研发投入，通过新工艺研发简化工序流程、降低产品不良率。公司多年来持续深入参与下游客户的同步设计开发，精准对接定制化需求，避免后期返工浪费，加快新品上市速度，提升市场响应效率。 2、公司新材料应用场景有哪些？ 答：公司纳米涂装系列材料凭借消光、加热除冰雾、替代镀铬、耐磨超硬、抗菌等多元性能，广泛应用于多个关键场景： （1）汽车领域 辅助驾驶部件：抗 VOC 污染吸光涂层技术解决了汽车辅助驾驶摄像头区域 VOC 污染的行业痛点问题，截至目前，已定点应用于小米、蔚来、理想、小鹏、尚界、比亚迪、大众、吉利、奇瑞、长安等车型；加热除冰雾材料用于风挡玻璃，低温结霜结冰遮挡传感设备，材料的加热除冰雾性能快速融霜，确保严寒环境下传感视野清晰，维持辅助驾驶稳定运行。 车身外观及装饰部件：纳米超防腐涂装材料可替代传统镀铬工艺，应用在车身装饰条、轮毂、车标、进气格栅等部件，既还原金属质感，又符合环保法规，避免了镀铬工艺中六价铬带来的污染问题。 车内功能部件：抗菌型纳米涂装材料用于汽车座椅、门板及空调管路系统，能抑制细菌滋生，改善车内空气质量，解决内饰异味、空调出风污染等问题，提升车内健康环境。
--	--

	(2) 机器人领域 加热除冰雾材料可解决高寒场景下机器人结冰难题；耐磨超硬材料能将机器人面罩表面硬度从 2H 提升至 7H 的玻璃级硬度，增强设备在复杂场景的稳定性；抗菌材料则适用于医疗机器人和医用器械表面，降低交叉感染风险。 (3) 3C 领域 替代镀铬性能材料可用于手机等 3C 产品的外观件，在不依赖高污染镀铬工艺的前提下提供金属质感；耐磨超硬材料契合 3C 产品轻薄化趋势下对部件耐磨性的高要求，延长产品使用寿命。 3、公司和客户的粘性是怎么一步步加强的？相较竞争对手的优势？ 答：公司和客户其本质是基于信任的长期价值共生。从信任建立来看，公司始终坚持履约一致、沟通透明；长期合作沉淀的高信任度，是客户不愿更换合作方的重要基石。这份信任并非凭空而来，而是源于多年合作中公司始终保持的优秀履约能力，在技术、质量、价格和服务等方面，始终以超出客户预期的表现积累口碑，最终形成这种“信任+共生”的关系，让公司与客户形成了相互依存、共同发展的合作格局。公司连续多年被福耀玻璃评为“优秀供应商”，在艾杰旭和圣戈班内部供应商评价中被评为“A 级供应商”，荣获圣戈班 2024 年度“可持续发展供应商奖”，这些奖项的获得都是客户对于我们产品和服务的高度认可。 相较竞争对手的核心优势： 规模优势：公司系国内规模最大的注塑类和挤出类汽车玻璃总成组件供应商； 成本优势：公司具备较强的盈利能力，智能制造扩大成本优势； 全球化优势：公司是四大汽车玻璃厂商的全球供应商； 技术优势：公司在产品开发和生产工艺方面掌握了一系列较为领先的核心技术，多项技术为全球首发应用； 服务优势：公司能够快速响应客户需求，高效合理配置资源。
--	---

附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 13 日